

## Тема «**Конкуренция. Основные типы рынков**».

**Тип урока:** изучение нового материала.

**Методы обучения:** проблемно – развивающий, частично – поисковый.

**Форма урока:** урок – игра: использование групповых, индивидуальных, а также фронтальной форм работ учащихся на уроке.

**Цели урока:**

### **1. Образовательные:**

- сформировать представление учащихся о «конкуренции», умения выделять конкуренцию продавцов и конкуренцию покупателей, отличать ценовую конкуренцию от неценовой;
- углубить и расширить знания учащихся о типах рынков, провести различия между структурами рынка.
- продемонстрировать влияние сговора и конкуренции на цены, описать барьеры на вхождение в отрасль.

### **2. Развивающие:**

- развивать экономическое мышление учащихся, навыки анализа, сравнения, обобщения, рассуждения;
- развивать навыки устанавливать и выделять главное;
- прививать умения руководствоваться полученными знаниями в конкретных ситуациях повседневной жизни;
- развивать навыки работать в группах, с тестами.

### **3. Воспитательные:**

- воспитывать у учащихся активность, самостоятельность, любознательность ;
- формировать эстетические качества личности;
- воспитывать у учащихся бережное отношение к использованию ресурсов.

**Оборудование:** ПК, медиапроектор, экран, презентация , раздаточный материал (тесты), по листу бумаги, небольшому предмету на каждого ученика, 20 рублей разными монетами

## Ход урока

Этап урока	Содержание урока	Прогнозируемая деятельность учащихся
I	<p style="text-align: center;"><b>Организационный момент</b></p> <p>Здравствуйте, ребята, садитесь!</p>	<p>Организация внимания учащихся, быстрое включение класса в деловой ритм.</p>
II	<p style="text-align: center;"><b>Актуализация прежних знаний</b></p> <p><b>Учитель:</b> Тему сегодняшнего урока, над которой нам предстоит работать, вы определите из цитаты Эвина Кэннала: «Экономическая конкуренция –это не война, а соперничество в интересах друг друга».</p>	<p>Вступительное слово учителя способствует включению в процесс обучения.</p> <p>Использование цитаты позволяет вызвать интерес учащихся к теме урока, стимулирует их познавательную активность.</p>
III	<p style="text-align: center;"><b>Сообщение темы и цели урока</b></p> <p><b>Учитель:</b> Какова тема урока, по вашему мнению? Вы верно определили, что тема урока «Конкуренция. Основные типы рынков». Сегодня на уроке нам предстоит сформировать представление о конкуренции, типах рынков, умение выделять конкуренцию продавцов и конкуренцию покупателей, выяснить, в чём отличие ценовой конкуренции от неценовой.</p> <p><u>Работа в тетради (записываем число и тему).</u></p>	<p>Постановка задач способствует актуализации внимания на основных проблемах урока.</p> <p>Учащиеся организуются, эмоционально настраиваются на работу.</p>
IV	<p style="text-align: center;"><b>Формирование новых знаний</b></p> <p><b>1.Понятие « конкуренция»</b></p> <p><b>Вопрос:</b> Что означает, на ваш взгляд слово конкуренция?</p> <p><b>Ответ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соревнование,</li> <li>- борьба,</li> <li>- соперничество,</li> </ul>	<p>Включение учащихся в активную работу.</p> <p>Активизация внимания.</p>

	<p>- состязание.</p> <p><b>Учитель:</b> Прочитайте определение.</p> <p><b>Ученик:</b> Конкуренция – это соперничество между участниками рынка за получение преимуществ (запись в тетради).</p> <p><b>Вопрос:</b> А кто является участниками рынка?</p> <p><b>Ответ:</b> Продавцы и покупатели.</p> <p><b>Учитель:</b> Различают конкуренцию продавцов и конкуренцию покупателей (запись в тетради).</p> <p><b><u>Из истории</u></b> <b><u>конкуренции(сообщение учащегося).</u></b></p> <p><b>Вопрос учителя:</b> За что борются продавцы?</p> <p><b>Ответ:</b> За получение прибыли.</p> <p><b>Вопрос:</b> Кого они хотят привлечь для этого?</p> <p><b>Ответ:</b> Покупателей.</p> <p><b>Вопрос:</b> Во имя чего борются покупатели?</p> <p><b>Ответ:</b> Во имя получения выгоды.</p> <p><b>Вопрос:</b> Что они хотят приобрести?</p> <p><b>Ответ:</b> Товары и услуги хорошего качества.</p> <p><b>Учитель:</b> Конкуренция продавцов – соперничество между продавцами за покупателей. Конкуренция покупателей – соперничество между покупателями за товары и услуги (запись в тетради).</p>	<p>Обращение к историческим фактам способствует формированию логического мышления, позволяет активизировать мыслительную деятельность учащихся. Развитие самостоятельности в учебной деятельности</p> <p>Повторение ранее изученного материала способствует формированию новых знаний.</p>
--	--	--

	<p><b>Вопрос:</b> Какими же способами продавцы могут привлечь к себе внимание покупателей?</p> <p><b>Учитель:</b> Выделяют два метода конкурентной борьбы продавцов. Первый метод – ценовая конкуренция – соперничество продавцов за счёт снижения цены. Второй метод – неценовая конкуренция – соперничество продавцов путём:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- улучшения качества товара;</li> <li>- использования красивой упаковки;</li> <li>- рекламы;</li> <li>- лотереи, конкурсов;</li> <li>- дополнительного обслуживания (бесплатной доставки, бесплатной установки, бесплатного ремонта).</li> </ul> <p>(запись в тетради)</p> <p><b>Применение новых знаний.</b></p> <p><b><u>Анализ ситуации</u></b></p> <p><b>Вопрос:</b> О каком методе конкуренции, ценовом или неценовом, идёт речь в приведённом отрывке?</p> <p>1. На рынке всегда идёт жёсткая конкурентная борьба. И в ней побеждает тот из производителей, кто сможет снизить цену товара и разорить своих конкурентов.</p> <p><b>Ответ:</b> Ценовая конкуренция.</p> <p>2. Иногда победу в этой бесконечной схватке приносит более высокое качество продукции, нередко – хорошо налаженное послепродажное обслуживание, часто – изобретательная и дорогая реклама. Побеждает тот, кто нашёл такую приманку для покупателей, до которой не додумались его соперники.</p> <p><b>Ответ:</b> Неценовая конкуренция.</p> <p><b>2.Понятие « типы конкурентных рынков»</b></p> <p>Рыночная конкуренция служит для производителей мощнейшим</p>	<p>.</p> <p>Используя полученные знания, учащиеся отвечают на вопросы учителя.</p>
--	---	--

	<p>стимулом к повышению эффективности их деятельности, поиску инновационных экономических решений с целью повышения прибыли. В ходе игры мы с вами попробуем смоделировать разные типы конкурентных рынков, выявим их различия и рассмотрим примеры.</p> <p><b><u>Групповая форма работы (игра)</u></b></p> <p>Все ученики делятся на четыре группы. На листе бумаги каждый пишет свое имя и фамилию. Вызываю добровольцев для участия в демонстрации (показываю пригоршню монет)</p> <p><b>Группа 1:</b> один-единственный ученик.</p> <p><b>Группа 2:</b> три ученика, которым разрешено переговариваться друг с другом.</p> <p><b>Группа 3:</b> три ученика (стоящие в задней части комнаты), которым не разрешено переговариваться друг с другом.</p> <p><b>Группа 4:</b> все остальные ученики, которые могут переговариваться между собой.</p> <p>Выдаю по небольшому предмету каждому ученику и оглашаю следующую инструкцию: «каждый из вас теперь обладает весьма ценным предметом, который вы можете продать. Я покупатель, заинтересованный в покупке имеющегося у вас предмета. Куплю по одному предмету у каждой группы. Я готова заплатить максимальную цену в 5 рублей за каждый предмет, однако я хотела бы совершить выгодную для себя сделку. Поэтому я хочу, чтобы каждый из вас записал ту минимальную цену, которую вы готовы получить за свой предмет. Затем в каждой группе я куплю</p>	<p>Работа по группам помогает глубже усвоить знания по заданной теме. Это задание направлено на обобщение и закрепление полученных знаний, на развитие внимания, мышления, творческих способностей.</p>
--	--	---

<p>V</p>	<p>предмет у того ,у кого самая низкая цена. Имейте в виду ,что вы конкурируете только с другими учениками из своей группы. У вас есть две минуты на принятие решения о том, какую назначить цену.</p> <p>По прошествии двух минут собираю бумажки с ценами у <b>Группы 4</b>,однако не зачитываю ,что на них написано и объявляю, что теперь буду совершать сделку.</p> <p>Подхожу к <b>Группе 1</b> и прежде чем ученик скажет цену спрашиваю у класса как бы они поступили в данном случае. Затем перехожу к <b>Группе2</b> и снова спрашиваю у класса как бы они поступили в данной ситуации.</p> <p>Затем оглашаю цены ,назначенные учениками из <b>Группы 3</b>.</p> <p>И просматриваю цены назначенные учениками из <b>Группы 4</b>.</p> <p>Разбор упражнения и обсуждение следующих моментов: каждая группа представляла собой различные типы рынков.</p> <p><b>Группа 1.</b> Монополия(единственный продавец)</p> <p><b>Группа 2.</b> Олигополия с возможностью сговора(несколько продавцов сговорившихся между собой)</p> <p><b>Группа 3.</b>Монополистическая конкуренция (несколько продавцов, конкурирующих друг с другом)</p> <p><b>Группа 4.</b>Совершенная конкуренция (множество продавцов с идентичным товаром)</p> <p><b><u>Работа с текстом</u></b> <b><u>учебника(таблица 8.2 стр 77)</u></b></p> <p><b>Закрепление темы урока</b></p> <p>В материалах ЕГЭ по теме</p>	<p>Актуализация знаний</p>
----------	---	----------------------------

<p><b>VI</b></p> <p><b>VII</b></p>	<p>«Экономика» есть задания ( № 7. 8,9) по изученной сегодня теме, я сделала подборку и предлагаю вам выполнить <b>выполнение теста (см.Приложение)</b></p> <p><b>Подведение итогов урока и выставление оценок</b></p> <p><b>Домашнее задание</b> Гл. 8 , пересказ, Напишите мини – сочинение на тему: “Дело не только в том, что всякая эволюция держится на конкуренции; непрерывная конкуренция необходима для сохранения достигнутого”(Ф.Хайек)</p>	<p>путём решения материалов из ЕГЭ способствует повышению заинтересованности в самостоятельном контроле выполнения задания</p> <p>Этап подведения итогов способствует выявлению основных моментов урока с целью подвести конечный результат, сохранению целостности и завершённости урока, усвоению содержания учебного материала.</p> <p>Вопросно – ответная форма беседы.</p> <p>Нацеливаю учащихся на сознательное и самостоятельное выполнение домашнего задания.</p>
------------------------------------	---	---

Вариант 1

1) В городе N сотовую связь предоставляет только одна компания. Выберите из приведённого ниже списка характеристики данного рынка и запишите цифры, под которыми они указаны.

- 1) рынок средств производства
- 2) монополия
- 3) местный рынок
- 4) рынок услуг
- 5) олигополистический рынок
- 6) фондовый рынок

2) Выберите верные суждения о монополистической конкуренции и запишите цифры, под которыми они указаны. Цифры укажите в порядке возрастания.

- 1) При монополистической конкуренции вход и выход с рынка свободен.
- 2) При монополистической конкуренции продавцы реализуют взаимозаменяемые товары.
- 3) В условиях монополистической конкуренции решающее значение при выборе товаров имеют ценовые факторы.
- 4) Для монополистической конкуренции характерно большое число продавцов на рынке.
- 5) Монополистическая конкуренция характерна для рынка полностью идентичных товаров.

3) Установите соответствие между типами рынков и их признаками: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

ПРИЗНАКИ	ТИПЫ РЫНКОВ
А) контроль за ценой отсутствует	1) монополю- ный
Б) представлено множество фирм	2) конкурентный
В) производится уникальный продукт, не имеющий хороших заменителей	
Г) существуют препятствия для вступления в рынок	
Д) количество выпускаемой на рынок продукции контролируется	

Запишите в ответ цифры, расположив их в порядке, соответствующем буквам:

4) Установите соответствие между примерами и типами конкуренции: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

ПРИМЕР	ТИПЫ КОНКУРЕНЦИИ
А) Услуги телефонной связи в стране Z осуществляют две конкурирующие компании, кроме того представлены несколько мелких фирм.	1) чистая конкуренция
Б) На сельскохозяйственном рынке городка N представлена продукция местных фермерских и индивидуальных хозяйств.	2) олигополия
В) В городе P большую популярность имеют многочисленные фирмы, оказывающие услуги по мелкому бытовому ремонту.	3) чистая монополия
Г) Компания «Соль и море» является единственным поставщиком поваренной соли для продуктовых магазинов региона.	
Д) Компания «Цифровой мир» вывела на рынок города B сигнализацию с функцией смс-оповещения владельца. Через непродолжительное время другие производители сигнализации ушли с рынка города.	

Запишите в ответ цифры, расположив их в порядке, соответствующем буквам:



## Вариант 2

**1) В городке Z поставку продуктов питания в магазины осуществляет множество компаний, в число которых входят как крупные производители, так и отдельные фермерские хозяйства, все находятся в равных условиях. Найдите в приведённом списке характеристики данного рынка и запишите цифры, под которыми они указаны.**

- 1) рынок товаров
- 2) местный рынок
- 3) олигополия
- 4) региональный рынок
- 5) избыток продукции
- 6) чистая (совершенная) конкуренция

**2) На рынке области Z представлен только один производитель электроэнергии, поставляющий её фирмам и в жилой сектор. Найдите в приведённом списке характеристики данного рынка и запишите цифры, под которыми они указаны.**

- 1) олигополия
- 2) рынок услуг
- 3) региональный рынок
- 4) рынок товаров
- 5) монополия
- 6) рыночный дефицит

**3) Установите соответствие между типами рынков и их признаками: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.**

ПРИЗНАКИ	ТИПЫ РЫНКОВ
А) контроль за ценой отсутствует	1) монопольный
Б) представлено множество фирм	2) конкурентный
В) производится уникальный продукт, не имеющий хороших заменителей	
Г) существуют препятствия для вступления в рынок	
Д) количество выпускаемой на рынок продукции контролируется	

Запишите в ответ цифры, расположив их в порядке, соответствующем буквам:

**4) Установите соответствие между характеристиками конкурентных рынков и их видами: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца**

ХАРАКТЕРИСТИКА	ВИД КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА
А) Продавцы не могут осуществлять контроль над ценами.	1) чистая конкуренция
Б) Основная часть рынка контролируется несколькими крупными продавцами.	2) монополистическая конкуренция
В) Множество мелких фирм предлагает на рынке однородную продукцию.	3) олигополия
Г) Вхождение новых продавцов на рынок затруднено.	
Д) На рынке преобладают неценовые методы конкуренции.	

Запишите в ответ цифры, расположив их в порядке, соответствующем буквам: